

VENTA DIRECTA: TERCERA ENTREGA

EL NEGOCIO QUE MAS ENTUSIASMA

Considerada la forma ideal de crecimiento, hoy en día la venta directa es mucho más que reuniones en el marco de un té con masitas: es militancia empresarial, superación económica, ingresos genuinos en los hogares y una comprobable elevación de la autoestima.

Desde que el sistema de venta directa comenzó a desarrollarse para convertirse en un éxito empresarial en muy poco tiempo, más que un negocio se convirtió en una causa para los millones de personas involucradas. Crece a pasos agigantados, genera millones de ingresos y se considera como una de las formas ideales de progreso económico y hasta del enriquecimiento de la autoestima.

Entusiasmo, devoción y casi militancia es lo que va de puerta en puerta con los productos que ofrecen sus revendedores. Es que esta maravilla de los negocios no sólo asegura ingresos continuos y evolución empresarial sino una independencia económica y una superación psicológica.

Entre otras, las empresas más representativas del sector son Avon, Mary Kay Cosméticos, Amway, TSU, Fuller-Tupperware, Amodil, Essen, Círculo de Lectores, Tiens, Herbalife, entre otras del mercado.

Vanguardia

El nombre de Florence Albee podría no significar mucho para la masividad por sólo mencionarse. Pero es uno de los principales nombres del universo de la venta directa. Esta simple mujer fue la primera revendedora Avon, 120 años atrás. Y mencionar esta marca es referirse a una de las empresas de vanguardia del sector, en el país y en el mundo. Año tras año se desarrollan nuevas fórmulas para ofrecer excelencia a sus

clientes, con plantas que poseen última generación en tecnología y objetivos basados en la capacitación, la cultura, la salud y la solidaridad.

Shirley McLaine puso su rostro en el cine para personificar a una de las mujeres más relevantes y exitosas del mundo de los negocios: Mary Kay, quien en 1963 fundó la "compañía de sus sueños" y hoy tiene 35 mil consultoras de belleza independientes, cuya misión es "enriquecer la vida de las mujeres".

Por su parte, Essen Aluminio es una de las principales empresas argentinas del sector, lider en la fabricación de cacerolas y productos de aluminio. En el ámbito nacional, TSU Cosméticos también ocupa uno de los prime-

ros puestos de liderazgo, con una amplia variedad de productos y un universo atractivo para mujeres emprendedoras.

A su vez, los laboratorios de Amodil ofrecen nuevas líneas de productos desde hace 37 años, con novedades relacionadas a la cosmetología dermatológica.

La cultura de puerta a puerta también es una realidad en la Argentina y en el mundo, y se debe a la "misión" del Círculo de Lectores. Tiene más de 100 mil socios activos en el país, que reciben los mejores títulos a domicilio.

Entretanto, Fuller Cosmetics-Tupperware es sinónimo de calidad, con más de cien años en el mundo de la venta directa con sus productos exclusivos e innovadores de cosmética, moda y hogar.

Es una empresa que cada 21 días renueva su catálogo de venta, con grandes campañas de lanzamiento. Y qué hablar de la línea Tupperware, presente en más de cien países y con casi dos millones de revendedoras.

Presente en 65 países, Herbalife con sus productos de nutrición y cuidado personal son considerados por muchos como los mejores en el mercado.

Por último, el grupo chino Tiens tiene un novedoso plan de negocios que le demandó más de 250 sucursales en más de 190 países, con más de 20 millones de distribuidores. Eso lo ubica en uno de los líderes en suplementos dietarios, aparatología y cosmética de avanzada.

LOBOSPUBLICIDAD



AMODIL

FULLER
COSMETICS
A Tupperware Brand



Amway

MARY KAY



AVON



HERBALIFE.

Empresa líder en nutrición y bienestar. Con presencia en 65 países.
Con productos orientados al control de peso y cuidado personal.

www.herbalife.com.ar

Haciendo un mundo más saludable.

LA VENTA DIRECTA, UNA OPORTUNIDAD DE GANANCIA INDEPENDIENTE

El crecimiento de la venta directa es parte de un fenómeno mundial que involucra a 59 millones de revendedores independientes y que facturó 106.000 millones de dólares en 2006, cifra computada en 63 países de los cinco continentes.

La venta directa significa una fuente de ingresos importante para la economía de miles de hogares del mundo. En la Argentina, esta modalidad de venta representa un importante segmento de la actividad económica. Las empresas del sector invirtieron 748,2 millones de pesos en compras locales de bienes y servicios, en 2006; tienen activos fijos en el país por valor de 222,5 millones de pesos, y pagaron sueldos y cargas sociales por 179 millones. Además, contribuyeron con 492 millones en impuestos y emplea-

ron directamente a 4.100 personas.

El mercado de la venta directa crece día a día, a pesar de las crisis económicas y políticas que atravesó nuestro país durante las últimas décadas, que acarrearón grandes índices de pobreza y desempleo. La razón de su crecimiento es la oportunidad de ganancia que brinda a quienes se desempeñan como revendedoras/es. Esta actividad ofrece la posibilidad de obtener una fuente de ingreso simple y para todos, sin barreras de acceso. Una de sus grandes ventajas

es que permite trabajar de manera independiente y flexible y, además, es una forma de complementar el ingreso familiar adaptando los tiempos a los horarios disponibles de cada persona. Asimismo, permite a los revendedores acceder a capacitaciones sobre productos y gerenciamiento de su negocio independiente.

En nuestro país, la historia de la venta directa comenzó hacia 1970 cuando se instaló la primera de estas empresas: Avón. Hoy, son más de 20 las compañías que conforman este

mercado. Doce de ellas se encuentran nucleadas en CAVEDI (Cámara Argentina de Venta Directa) y representan el 80 por ciento de la facturación del sector, es decir, 2.335 millones de pesos. A nivel mundial, el mercado argentino ocupa el 16° puesto y el tercero en América latina.

Este sistema de venta cada día se expande en nuevos rubros, lo que genera nuevas oportunidades de ganancia para las 710.000 personas que actúan como revendedores independientes.

Jorge A. Méndez

Presidente CAVEDI

www.cavedi.org.ar

Afiliada a la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (W.F.D.S.A.) www.wfdsa.org



ESSEN ALUMINIO S.A.: UNA EVOLUCION CONTINUA

Compromiso ecológico en cacerolas que evitan la contaminación ambiental.

Essen Aluminio S.A. es una empresa argentina que, en 1980, comenzó a fabricar y comercializar cacerolas de aluminio fundido y, en la actualidad, ocupa un lugar de liderazgo en el mercado. Desde sus inicios, trabajó pensando en la calidad de vida como principal premisa y es por ello que la empresa combina en sus procesos de producción, la esencia de un trabajo artesanal con la más avanzada tecnología, puesta al servicio y al placer de cocinar.



Además de contar con una de las plantas de aluminio fundido más grandes del mundo, Essen está fuertemente comprometida con el cuidado del medio ambiente. Por ese motivo sus procesos productivos incluyen el tratamiento de residuos sólidos y efluentes gaseosos que evitan los

efectos de la contaminación.

Para Essen, el sistema de venta directa ocupa un lugar primordial y es una de las principales razones de su éxito. Este sistema no sólo representa, en muchos casos, el ingreso principal de algunas de las miles de mujeres que revenden sus productos

sino que, además, les permite desarrollar su actividad dentro de un marco de libertad e independencia económica. De esta forma y gracias al modelo de venta, Essen puede estar muy cerca de los usuarios finales de sus productos, conocer sus necesidades y ofrecerles un asesoramiento personalizado y un servicio especializado de post-venta, acorde a la calidad garantizada de sus productos.



LIBROS DE PUERTA A PUERTA CON LA MARCA MAS FAMOSA

Círculo de Lectores es una marca de reconocida trayectoria en la Argentina y en el mundo. Su método de comercialización de libros tiene características que la hacen sobresalir en ingresos y seguridad sobre los sistemas de venta directa tradicionales porque, adicionalmente a la venta domiciliar que el revendedor realiza por su cuenta, es la única empresa en otorgarle una cartera de clientes (más de 100 mil socios activos en el país) que se encuentran dentro de un radio cercano a su domicilio.

Para más información escriba a info@circulolectores.com.ar o comuníquese al (011) 4300-3778.



www.amway.com.ar
0800-888-1000

Amway Corporation, empresa líder de venta directa a nivel mundial con presencia en más de 80 países y territorios en el mundo.



ARTISTRY

Líder global en belleza de prestigio

NUTRILITE
LO MEJOR DE LA NATURALEZA, LO MEJOR DE LA CIENCIA

Líder en el mercado de suplementos vitamínicos y alimenticios



AVON

Definirse como “La Compañía para la Mujer” no es poca cosa. Para Avon, implica ser la empresa que mejor entiende y satisface las necesidades de productos, servicios y desarrollo personal de todas las mujeres del mundo. Una misión que lleva adelante desde hace más de 120 años, cuando tocó la primera puerta sabiendo que una venta sólo puede ser exitosa cuando se logra entablar vínculos entre las personas.

Un camino de sueños y desafíos

La historia de Avon comienza con el sueño de un hombre, David McConnell: desarrollar un negocio capaz de hacerle llegar a sus clientes productos directamente a sus hogares. En poco tiempo, este emprendedor se convirtió en un exitoso vendedor ambulante de libros, que acompañaba cada venta con un perfume de regalo. Pronto, las fragancias se volvieron más populares que los libros y en 1886 McConnell creó la California Perfume Company.

La primera vendedora fue Ms. Florence Albee, quien ideó procedimientos de venta directa fundamentales para las Revendedoras Avon de nuestros días. En una época en la que pocas mujeres trabajaban fuera de sus casas, McConnell ofreció a

Mrs. Albee y a quienes la siguieron, las herramientas para su realización social y económica.

Con el correr de los años, el nombre California Perfume Company comenzó a sonar demasiado regional para una empresa que tenía negocios en 48 Estados. Fue entonces que McConnell viajó a Stratford-upon-Avon, pueblo natal de William Shakespeare y quedó tan impresionado por la belleza del lugar que al regresar a los Estados Unidos, decidió cambiar el nombre de la compañía por Avon Products Inc.

Hoy, con sede central en Nueva York, Avon está presente en más de 143 países en los cinco continentes gracias al trabajo de más de cinco millones de Revendedoras que continúan trazando el camino de la belleza iniciado por Ms Albee.

Acompañar a la mujer actual

La actividad de Avon en la Argentina comenzó en 1970 y sus productos llegan hoy a más de cuatro millones de Clientes. Basada en la trayectoria y la confianza, es la empresa número uno en Venta Directa del país.

Los modernos laboratorios de Avon en Suffern, Nueva Jersey, desarrollan año tras año nuevas fórmulas en la búsqueda constante de la excelencia en cuidado de la piel, particularmente en nuevos tratamientos anti-edad. Avon fue el primero en ofrecer en sus productos la tecnología de los alfa-hidroxiácidos. También estabilizó la forma pura de vitamina A, retinol, para su uso en ese tipo de tratamientos. Dos de cada tres mujeres eligen la línea Anew como su tratamiento anti-edad.

Con el lanzamiento de Anew Clinical, Avon marcó un hito al ofrecer un segmento anti-edad que propone alternativas a las intervenciones quirúrgicas más frecuentes, como el lifting facial o la inyección de colágeno.

Líder en venta de lápices labiales del mercado, Avon vende un lápiz labial cada tres segundos, en todo el mundo.

En su incansable tarea de estar a la vanguardia con productos de última generación, este año lanzó su nueva línea de maquillaje que invita a cada mujer a descubrir su estilo personal. Una propuesta a evolucionar hacia una imagen diferente y experimentar una nueva dimensión del color.

También se ha afianzado en la iniciativa de unir el mundo de la belleza y el de la moda. Por ello, este año presenta una nueva alianza estratégica con el diseñador francés Christian Lacroix. De ella resultan las dos fragancias exclusivas para Avon, Rouge y Noir. Una iniciativa que se suma a diversas alianzas realizadas durante el 2006 como es el caso del perfume Crystal Aura que junto a cada frasco regala un cristal de Swarovski exclusivo.

Más de 120 años. Un largo camino que con pasión siguen transitando, todos los días, miles de mujeres. Y un sueño, cambiar el propio destino para construir un mañana mejor.

Esa es la misión de Avon, un mensaje que se propaga alrededor del mundo en una sola voz. Vivir el mañana, hoy.

BELLEZA DE ULTIMA GENERACION



Planta Avon Moreno

Más de 30 líneas de producción, equipos e instalaciones con la última tecnología de la región. Todo esto y mucho más, en la Planta de Avon en Moreno, a sólo 40 kilómetros de Buenos Aires.

Construida en 1977, fue creciendo a través de los años hasta convertirse en una fábrica con una producción de más de medio millón de unidades diarias, que abastece a la Argentina, Bolivia, Chile, Perú,

Uruguay y Paraguay.

Sin dudas, el desarrollo de la planta fue acompañando el crecimiento del negocio. Las continuas mejoras en equipamiento y procedimientos, la han hecho acreedora de múltiples reconocimientos. Un verdadero mérito, posible gracias a la pasión de las personas que trabajan en la planta, que diariamente demuestran, al igual que 120 años atrás, que el esfuerzo puede hacer cualquier sueño realidad.

MAS ALLA DE LA BELLEZA

La Fundación Avon nació con el propósito de crear espacios de participación y desarrollo en diferentes áreas de realización personal de la mujer. Esta misión se consolida en sus cuatro pilares: capacitación, cultura, salud y solidaridad. Dentro de sus diferentes programas, se destaca la cruzada contra el cáncer de mama.

A través de la Fundación, Avon es la empresa que más dinero ha donado a la causa de la prevención de esta enfermedad: más de 500 millones de dólares en todo el mundo.

En la Argentina, las cruzadas contra el cáncer de mama se iniciaron, en 1998, con el objetivo de reunir fondos para la creación y el mantenimiento del móvil con mamógrafo donado a LALCEC (Liga Argentina de Lucha contra el Cáncer), que recorre el país de punta a punta realizando mamografías gratuitas a mujeres de bajos recursos. Avon logró que más de 80.000 mujeres tuvieran acceso a este estudio preventivo indispensable para garantizar la curación del cáncer de mama en el 98 por ciento de los

casos. En los 118.000 kilómetros que lleva recorridos, el móvil ha visitado más de 556 localidades y casi 400 mujeres han podido ser diagnosticadas tempranamente gracias a la prevención.

Con el objetivo de recaudar fondos destinados a la adquisición de insumos y mantenimiento del móvil, todos los años se ofrece a través del “folleto de ventas”, un producto que hace efectiva la donación, acompañado por un instructivo para un correcto autoexamen de mamas.

Para promover y difundir la importancia de la detección temprana de esta enfermedad, el próximo 20 de octubre se llevará a cabo la III Caminata Avon alrededor del Mundo, por la lucha contra el cáncer de mama, en Costanera Sur. Un testimonio de compromiso que, en sus ediciones anteriores, ha reunido a unos 11.000 participantes. Las inscripciones para participar podrán realizarse a través del sitio web www.fundacionavon.org.ar; o en los demás centros de inscripción, en el 0810-777-3863.



Caminata Avon por la Lucha contra el cancer de mama



TODO SOBRE LA VENTA DIRECTA: DEFINICION Y EVOLUCION

Se entiende como venta directa a la comercialización de bienes de consumo y servicios directamente a los consumidores, generalmente en sus hogares o en el domicilio de otros, en su lugar de trabajo y, de manera más general, fuera de los locales comerciales establecidos. Usualmente se hace a través de una explicación o demostración de dichos bienes o servicios por parte de un/a revendedor/a independiente.

Pero las definiciones son diversas. Una podría ser la venta de un producto de consumo o servicio, cara a cara, fuera de un local minorista determinado. O la venta de un pro-

ducto de consumo o servicio, persona a persona, por un/a revendedor/a independiente. Atrae especialmente a los revendedores/as de la venta directa: la obtención de rendimientos acorde con el esfuerzo y dedicación; la chance de contactarse con otra gente, asistir a eventos y recibir reconocimientos; ayudar a financiar la independencia personal; La posibilidad de acceder a una futura carrera de tiempo completo; y poder desarrollar su propio negocio.

Qué es la venta directa

Es la comercialización de productos de consumo y servicios direc-

tamente a consumidores en una modalidad persona-a-persona, generalmente en sus hogares o en los de otros, en su lugar de trabajo y en otros fuera de locales permanentes de venta minorista.

Por otra parte, hay muchas formas de organizar una empresa de venta directa. Puede operar sobre una base uno-a-uno (usualmente en base a un acuerdo previo, un vendedor hace una demostración a un consumidor) o en una modalidad de reuniones (vender a través de una explicación y demostración de productos a un grupo de clientes potenciales por parte de un/a vendedor/a, generalmente en el hogar de una anfitriona que invita a otras personas con este propósito).

Algunas empresas optan por los sistemas de marketing de redes o de multinivel. El primero es una forma de organizar un negocio de venta directa en la cual productos y servicios son provistos a los consumidores para su consumo final a través de ventas realizadas por una red de vendedores directos independientes. Estos pueden recibir remuneración basada en sus propias ventas de productos y servicios a consumidores, y de las ventas a consumidores generadas por sus redes de otros vendedores directos independientes que han sido reclutados y entrenados para unirse al negocio.

La venta directa ofrece a los clientes la oportunidad de ver, probar y juzgar un producto en su tiempo libre, en sus hogares o entre ami-

gos. Toda la mercadería es entregada directamente en los hogares de los clientes. Es especialmente útil para consumidores de áreas rurales y pueblos pequeños, ya que pone a su disposición productos y servicios no disponibles en los puntos de venta de la zona.

Oportunidades

Cuando el individuo se decide a considerar una oportunidad como la señalada, debe saber identificar las que son legítimas de venta directa.

Para empezar, los costos de iniciación deben ser mínimos. Las tarifas de iniciación en compañías de venta directa, generalmente, son modestas. Es decir, usualmente, el costo de un equipo de ayudas de venta. Las compañías quieren que sea fácil y poco costoso que alguien se inicie. Los esquemas piramidales ganan dinero a través de tarifas pagadas por nuevas incorporaciones o por sobrecargarlos de inventarios o elementos de entrenamiento. Las tarifas de incorporación altas deben ser un signo de alerta.

A su vez, este nuevo emprendedor debería poder devolver inventarios no vendidos. Si decide dejar el negocio, las compañías asociadas a CAVEDI "recompran", al 90 por ciento del precio que se pagó por los productos comercializables que se compraron dentro de los doce meses previos. El Código de Ética de CAVEDI requiere que las empresas asociadas tengan este proceder. Por lo tanto, hay que cuidarse de las

oportunidades que propicien la "sobrecarga de la primera línea" o la compra de cantidades importantes de inventarios no retornables para llegar a lograr ciertos niveles o merecer un precio "especial" o "descontado".

¿El dinero que se ganará está basado en la venta de productos o servicios? Absolutamente. Este es un elemento clave de un negocio legítimo. La venta directa, al igual que otros métodos de venta minorista, depende de la venta a clientes que usan y/o consumen el producto. Esto requiere productos o servicios de calidad vendidos a precios competitivos. Hay que cuidarse de cualquier negocio que argumente que alguien puede volverse rico sólo a través del uso de sus productos o de reclutar personas para el negocio. Por otra parte, se debe creer en los productos que se venderán.

La pregunta clave es: "¿Yo compraría este producto si no estuviera en la organización de ventas?". Si la respuesta es negativa, hay que pensárselo dos veces.

Cómo comenzar:

1. Hay que identificar una compañía y productos que sean atractivos, revisar nuestra lista de compañías asociadas o buscar en la guía telefónica.

2. Se debe tomar el tiempo necesario para la decisión final. ¿Acaso el "empezar desde el principio" significa que todos los que se incorporen después estarán menos satisfechos o felices? Una oportunidad legítima

CUMPLIMOS 32 AÑOS

Del lado de tu belleza.

TSU Cosméticos es una empresa argentina líder de venta directa con revendedoras en todo el país. Poseemos una de las mejores fábricas de cosméticos de la Argentina, que nos permite ofrecer una amplia variedad de productos de excelente calidad. Miramos hacia el futuro y promovemos el cambio de acuerdo con los nuevos desafíos de un mundo en constante transformación. Nos inspira el crecimiento y la belleza.

Hoy, especialmente, queremos compartir nuestro aniversario e invitar

a las mujeres a formar parte de este crecimiento. Para ser parte del universo TSU como revendedora, comprar productos o acercar inquietudes, las interesadas pueden comunicarse en forma gratuita al: 0810-321-4878

Porque estamos de ese lado, del lado de la belleza femenina, es que queremos festejar y convocar a la mujer inquieta a saber más sobre TSU Cosméticos en nuestra página de Internet: www.tsucosmeticos.com.ar

Hay motivos suficientes para celebrar juntos.

TSU



32 años
Del lado de tu Belleza



Si querés ser Revendedora, comprar productos o acercar tus inquietudes comunicate al:

0810-321-4878

www.tsucosmeticos.com.ar

no desaparecerá de la noche a la mañana. Hay que pensar en términos a largo plazo.

3. Se deben hacer preguntas sobre la compañía, su liderazgo, los productos o servicios, tarifas de iniciación, costos reales de operar con ellos, ganancias promedio de los distribuidores, políticas de devoluciones y todo aquello que preocupe.

4. Se debe conseguir ejemplares de toda la literatura de la compañía y leerlos.

5. Hay que consultar a personas que hayan tenido experiencia con la compañía y sus productos. A su vez, es necesario un control para asegurarse de que los productos o servicios son realmente vendidos a consumidores

6. Es necesaria la investigación y verificación de toda la información sin tomar por certeza que todos los documentos de "aparición oficial" son exactos o completos. Inclusive si son producidos por la compañía o quien intenta reclutar.

7. ¿Se necesita ayuda para evaluar una compañía? Hay que ver si la escogida es una de las asociadas a CAVEDI. Si es así hay una certeza de que la empresa se ha comprometido a operar de acuerdo con el Código de Ética de CAVEDI y a apoyar al nuevo emprendedor. De todos modos, ante cualquier inconveniente, se puede llamar a la Asociación de Defensa del Consumidor o a cualquier otra institución privada o estatal de protección al consumidor.

El mercado argentino

La venta directa, como se la conoce hoy, comenzó en la Argentina en 1968.

Inicialmente los productos vendidos eran sólo de cosmética y tocador. Con el tiempo, el uso del sistema se extendió a artículos y envases plásticos para el hogar, ollas, vajilla, menaje, pequeños electrodomésticos, bijouterie, lencería, indumentaria, productos de limpieza, vitaminas, suplementos nutricionales, libros y otros.

En 2006, los datos de CAVEDI, asociación que reúne a las empresas que representan el 80 por ciento del mercado argentino de venta directa, presentaban el siguiente cuadro del mercado total:

933 millones en venta en dólares a precio retail (cliente).

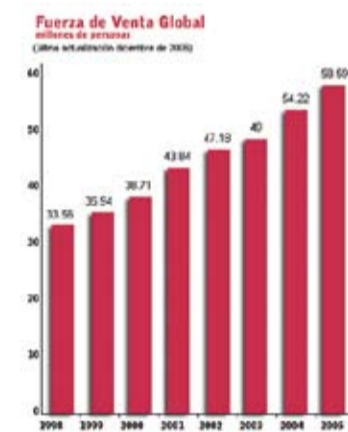
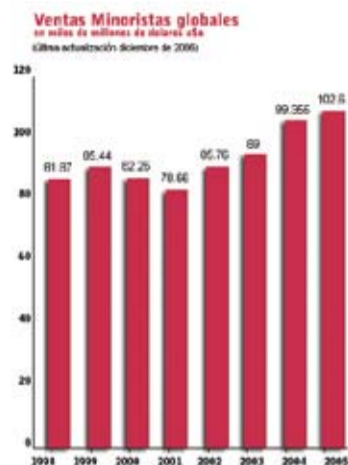


710.000 revendedores/as



Datos del Mercado Mundial en Venta Directa

Los datos de la World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), organización que congrega a todas las asociaciones de Venta Directa del mundo, presentaban en 2005, las siguientes cifras: US\$102,60 millones en ventas a precio al público.



1300 Empresas asociadas.
53 Países con Asociaciones de Venta Directa establecidas

AMODIL: EXCELENCIA EN VENTA DIRECTA

Empresa líder en producción y distribución de cosmética.

Los laboratorios de Amodil se ocupan diariamente por la innovación y perfección de cada uno de sus productos, realizando continuamente tests en el exterior.

El campo de tratamientos, es una de las áreas lideradas por Amodil en el mercado. Una de las últimas innovaciones son las cremas para manos, rostro y cuerpo con Mucina. Esta exclusiva línea se diferencia del resto por su auténtica fórmula con proteínas extraídas en forma natural del caracol. Amodil realizó un test "In vivo" sobre un grupo de 15 voluntarias comprobando la eficacia en el microrelieve cutáneo luego de 30 días de uso, con dos aplicaciones diarias. Alguno de sus resultados:

30% de aumento en la hidratación interna, 10 % piel más lisa, arrugas menos profundas, disminución de las líneas de expresión y 12 % mayor estiramiento.

Amodil Mamá, es la inigualable crema que ha logrado posicionarse en el mercado por haber pasado de generación en generación. Desarrollada con glicosaminoglicantes, un factor de humectación natural, evita la formación de estrías antes y después del embarazo. Los obstetras la recomiendan además para la hidratación, nutrición y elasticidad de la piel necesaria durante ese período.

¡Amodil, presencia y excelencia en el mercado de venta directa por más de 37 años!



FULLER COSMETICS-TUPPERWARE, HABLA DE BELLEZA Y CALIDAD

Fuller Cosmetics Argentina S.A., A Tupperware Brand, con 10 años en el mercado local y más de 100 años de experiencia en el mundo de la Venta Directa, ofrece productos exclusivos e innovadores de Cosmética, Moda y Hogar. Su reconocida línea de productos Tupperware se destaca por el prestigio mundial, la innovación y calidad, convirtiéndose en una de las empresas más importantes de Venta Directa. Carlos Ganino, Gerente General de Fuller Cosmetics Argentina, resalta que la empresa ofrece diseños



Carlos Ganino
Gerente General

exclusivos de la más alta calidad, siguiendo siempre las últimas tendencias. Brinda a las mujeres la grandiosa oportunidad de formar y administrar su propio negocio. El compromiso, capacidad y esfuerzo conjunto de nuestra gente, es la base del éxito. Esta corporación tiene presencia en otros países del mundo como: Fuller Cosmetics México, Nuvó Cosméticos Uruguay, House of Fuller Brasil, Avroy Shlain Sudáfrica, Fuller Life Filipinas, Nutrimetrics Francia, Australia y Nueva Zelanda, así como NaturCare en Japón, entre otras.

Una importante y extensa red de mujeres de todas las edades, denominadas Revendedoras, distribuyen en todo el territorio nacional los catálogos en los que la firma comercializa sus diferentes productos.

Cada 21 días Fuller Cosmetics renueva su catálogo de venta, haciendo una campaña de lanzamiento que sorprende y fascina, con nuevos productos.

Si te interesa esta GRAN OPORTUNIDAD no dudes en unirme a la impresionante y eficaz Fuerza de Ventas de Fuller Cosmetics, A Tupperware Brand



Está presente en más de 100 países y cuenta con casi 2 millones de Revendedoras alrededor del mundo. Su exclusivo e insuperable sistema de sellado hermético ha convertido a Tupperware en una de las marcas líderes mundiales que se ha posicionado como una marca de excelencia y Fuller Cosmetics la acerca a vos.

FULLER COSMETICS

LANZA EN ARGENTINA **Tupperware**
Los Originales



CONTACTANOS 0810-555-385537
consultas@fullerarg.com.ar
www.fullerarg.com.ar
www.tupperwarebrands.com

VENTA DIRECTA: UNA GRAN OPORTUNIDAD DE REALIZACION PARA LA MUJER ARGENTINA

Mary Kay ofrece gran desarrollo personal, crecimiento financiero y su legendario programa de reconocimiento a través de una excelente línea de productos.

Mary Kay Ash, una experimentada consultora de venta directa, fundó la "compañía de sus sueños" en 1963. Lo hizo con la gran meta de dar una alternativa a toda mujer que, como ella, quería ganar más para mejorar el nivel de vida de su familia, desarrollarse como persona a través de una carrera comercial en la que podía ser líder, capacitar, motivar, y crear un equipo de mujeres que desean más de la vida. Y sobre todo que se sintiesen "reinas de la vida real".



Las directoras nacionales de Mary Kay Argentina

Quería que todas las mujeres pudiesen lograr todo esto, mientras marcaran un equilibrio en su vida, manteniendo una filosofía donde su fe está en primer lugar, luego su familia y el negocio, en un tercer puesto. Una oportuni-

dad visionaria que es perfecta para la mujer de hoy. La consultora independiente Mary Kay es su propia jefa, ya que puede escoger sus tiempos, los días y horas que desee trabajar para estar en los momentos que quiera estar junto con sus seres queridos. Sus ganancias van de acuerdo al ritmo que marquen sus actividades, haciendo reuniones de belleza donde las mujeres puedan conversar en un ambiente cómodo. Forman una lista de clientas a las que dan un servicio personalizado, y en su propia casa, con una línea de productos de prestigio a precios para que los disfruten todas.

"Vos podés"

La consultora MK puede ganar lo que necesite con sus ventas personales, con menos tiempo del que demanda una actividad dependiente, y obteniendo descuentos superiores al 40 por ciento para realizar sus metas personales. Son 35 mil consultoras de belleza independientes que tenemos en la Argentina, con mucho mercado para seguir creciendo. Asimismo, las aspirantes a la carrera comercial Mary Kay, reciben permanente capacitación, motivación, incentivos y honorarios, según su crecimiento. Luego se promueve al status más alto de directora nacional independiente, para unirse a los cientos de directoras en la Argentina, sin límites, sin cupos, tan alto como se desee llegar. La carrera comercial Mary Kay en su peldaño más alto llega a directora nacional independiente y, en la



Ganadoras de Mary Kay Argentina y sus esposos, en Alemania

Argentina, tenemos a nueve maravillosas representantes de este nivel: Beatriz Casartelli, Mónica Medina Oliver, Graciela Ardiles, Ana Lapico, Alicia Lombardini, Liliana Stettler, Jill Kirton, Silvia Oliveri y Ana María Camusso.

En la carrera comercial los beneficios se extienden, entonces, a lograr los mundialmente conocidos "autos Rosa Mary Kay" y los viajes internacionales cinco estrellas, junto a sus esposos.

La venta directa es un ex-

celente canal independiente de negocios, en Mary Kay como representante de esta gran industria ofrecemos nuestra misión de "enriquecer la vida de las mujeres". Mes a mes estamos batiendo los récords históricos de ventas. Nuestra fundadora solía decir que "se puede lograr todo lo que podés soñar, si lo creés, lo planificás y tenés la determinación para lograrlo". La familia Mary Kay te espera: "Vos podés hacerlo, la decisión es tuya".

MARY KAY

TIENS: EL NUEVO MULTINIVEL ORIENTAL DE ESTRATEGIA GANA - GANA

En el año 1995, nació la multinacional Tianshi, gracias al visionario empresario Chino Li Jinyuan. Con el anhelo de brindar a la gente importantes beneficios en salud e incrementar sus ingresos mensuales; creo un excelente modelo multinivel acumulativo, que no requiere la calificación obligatoria mes a mes. Este novedoso plan de negocios permitió al Grupo Tiens crecer a nivel internacional, y tener hoy más de 250 sucursales en más de 190 países en los cinco continentes; con más de 20 millones de



Edificio central Beijing Herderson Office, en Pekin, China

distribuidores en todo el mundo. Los productos Tiens combinan 5000 años de cultura China y procesos biotecnológicos produciendo entre otros: suplementos dietarios, aparatología y cosmética de avanzada. Muchos de ellos han recibido diversos certificados de calidad internacional: ISO 9001 - 9002, certificación de la ONU; y el reconocimiento por parte de la FDA de EEUU. Tiens está establecida en Argentina desde 11-2004 y cuenta ya con más de 7.000 distribuidores.

AMWAY

Una oportunidad de negocio para hombres y mujeres.

Amway Corporation es una compañía de marketing multinivel que consiste en crear una propia organización de ventas, a través del auspicio, entrenamiento y capacitación a otras personas para que comercialicen los productos.

Fue fundada por los visionarios Rich De Vos y Jay Van Andel, en 1959, en los Estados Unidos. Desarrollaron en el sótano de su casa el primer limpiador biodegradable para el hogar y lo llamaron LOC; y luego, armaron una pequeña fuerza de ventas, y así nació el primer producto Amway.

Actualmente, Amway Corporation es una de las compañías de venta directa más grandes del mundo con presencia en más de 80 países y territorios y produce más de 6 mil millones de dólares al año. Es pionera en la venta "persona a persona" y se caracteriza por ser un negocio que involucra tanto a hombres como a mujeres por la gran variedad de productos que ofrece para toda la familia.

La oportunidad de negocio que ofrece la compañía es sumamente atractiva para aquellas personas que deseen obtener una fuente de ingresos o para aquellos que opten por desarrollar una actividad adicional, ya que permite establecer un negocio propio, disfrutar de una independencia económica y desarrollarse desde el punto de vista personal al convertirse en dueño de su tiempo. Esto resulta aún más beneficiosa porque requiere el tiempo que cada persona disponga y sólo una pequeña inversión inicial que se recupera rápidamente.

Son más de 45 años de fuertes inversiones en investigación y desarrollo, con el fin de garantizar el flujo constante de productos innovadores, prácticos y de alta calidad. Las técnicas de cultivo, la tecnología utilizada y las instalaciones para la fabricación de los productos se encuentran entre las más avanzadas y sofisticadas del mundo. Amway, garantiza la incorporación de los principios ambientales y la promoción de la conciencia ecológica entre los empresarios Amway y sus empleados. Hoy está enfocada en dos grandes pilares: la salud, con la marca Nutrilite; y la belleza, con la línea de productos Artistry.

TIENS *¡¡ Tu sueño es posible !!* **WWW.TIENSAR.COM**



Sentirse Bella

¡y serlo!

MARY KAY

presentando su nueva **Fragancia Bella Belara® Eau de Parfum**

Para conocer más sobre Mary Kay y su Línea de Productos, puedes comunicarte con tu Consultora de Belleza Independiente, visitar nuestra página web: www.marykay.com.ar o llamar sin cargo al 0800-555-6666 en Argentina o al 915-1160/1128 en Uruguay.

AMODIL

Belleza Natural



Naturel S.A es una empresa de venta directa que desde hace 36 años crece día a día, innovando y desarrollando la más moderna tecnología que aplica en sus productos para el mercado nacional y extranjero. Amodil es un firma Argentina líder en la producción y distribución de cosméticos. Desde la Quiaca hasta Ushuaia, llega a cada hogar del país garantizando su máxima calidad en cada uno de sus productos. No conforme con esto, y gracias a su política de expansión, Amodil llega a todas las mujeres de Paraguay, Brasil, Bolivia y Uruguay.

Calidad / Innovación y compromiso

Naturel S.A posee dos plantas elaboradoras, una en Villa Mercedes, San Luis, y la segunda en la Provincia de Buenos Aires. Sus laboratorios y maquinarias de última generación cumplen con las estrictas normas de calidad impuestas por el Ente Regulador ANMAT (Administración Nacional de Medicamentos Alimentos y tecnología Médica). Los profesionales altamente capacitados, supervisan personalmente la producción día a día para brindar los mejores productos.

Servicio / Belleza puerta a puerta

Gracias a la dedicación, esfuerzo y compromiso de las miles de revendedoras Amodil, nuestros productos pueden llegar a las mujeres de todo el país con un servicio personalizado de belleza. Además, la venta telefónica no sólo permite que Zona Norte, Capital y el Gran Buenos Aires reciban el producto en la puerta de su casa, sino que lo hagan en 48 horas.

Productos / Innovación sin precedentes

La extensa línea de productos se compone de: **Champúes y tratamientos Capilares** elegidos por su gran efectividad; **fragancias**, últimas tendencias en la alta perfumería para hombres y mujeres; **maquillaje**, innovaciones en color y texturas y **cremas**, ámbito liderado por Amodil por su excelente calidad y prestigio. Además de un amplio abanico de productos que distinguen a la empresa. El compromiso constante ha quedado demostrado a lo largo de estos 37 años. La utilización de las tecnologías de última generación, la excelencia en la calidad de los productos y el seguimiento permanente de las últimas tendencias internacionales, convierten a Amodil en una de las empresas de venta directa líder del mercado nacional.

CREMA RECOMPENSADORA + DE 60

AMODIL OLIVA
con extractos de
hojas de olivo



CREMA REVITALIZANTE + DE 40



www.amodil.com (54) 11- 4742-3960
* En Asunción del Paraguay: 297614/5

* En Sta. Cruz de la Sierra, Bolivia:
349-5218 * En Brasil, Ultrafarma: (55) 11- 5591-1466